

مذكرة مناقشة مركزة

فبراير/شباط 2006

رقم 33

المنافسة وأسعار فائدة الائتمان الأصغر

مقدمة

غدت صناعة التمويل الأصغر في بلدان كثيرة، من بينها أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا، تتميز بالمزيد من التنافس في السنوات الأخيرة¹. ومن المتوقع بوجه عام أن يفيد المستهلكون من احتدام المنافسة إذ يتاح لهم الاختيار من بين مجموعة أوسع نطاقاً من الأدوات الملائمة والجهات المقدمة للخدمات، وتحسين الخدمات، وانخفاض الأسعار.

ورغم ذلك، ظلت أسعار الفائدة على القروض الصغرى مرتفعة للغاية في بعض البلدان التي يُعتبر التمويل الأصغر فيها مجالاً تنافسياً. فعلى سبيل المثال، بلغ متوسط أسعار الفائدة على القروض في بنغلاديش ثابتاً عند 15 في المائة لسنوات عديدة، وذلك رغم أن المنافسة تدور رحاها بين المئات من مؤسسات التمويل الأصغر² وتعرض سياسيون وكذا بعض الناشطين لهذا الوضع بالانتقاد، بل وصل الأمر إلى اتخاذ إجراءات تدخلية مثل فرض سقوف أو حدود قصوى لأسعار الفائدة، بغية معالجة الإخفاق الواضح للحلول التي تستند إلى قوى السوق. ففي بنغلاديش، مثلاً، حددت مؤسسة PKSF المهيمنة التي تساندها الدولة في الفترة الأخيرة الحد الأقصى لأسعار فائدة المبالغ المعاد إقراضها لمؤسسات التمويل الأصغر المتعاملة معها بواقع 12.5 في المائة سعراً ثابتاً.

هل ينتج عن المنافسة أسعار فائدة أقل للعملاء الذين يحصلون على الائتمان الأصغر؟ تَعَمَد مذكرة المناقشة المركزة هذه إلى تحليل تجربة كل من أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا³ فتهدف بهذا إلى التصدي لمعالجة هذا التساؤل. فهذه البلدان الثلاثة هي موطن بعض الرواد الأوائل في مجال الائتمان الأصغر على الصعيد الإقليمي، بل وعلى الصعيد العالمي، من أمثال بنك غرامين (Grameen)، وبنك التنمية الريفي المنوي (CERUDEB)، ومؤسسة بروديم (PRODEM)، وهي تشكل مجتمعة كتلة هائلة من عملاء التمويل الأصغر • وهو ما يناهز 12 مليون مقترض نشط، على أن لبنغلاديش النصيب الأوفر للغاية من المقترضين النشطين (10.6 مليون شخص مقارنة بعدد 500 ألف شخص في أوغندا، و400 ألف في بوليفيا). وقد تم بالفعل إجراء بحوث أولية وثانوية ضخمة في هذه البلدان في الأعوام الأخيرة، وهو عامل آخر أدى إلى اختيارها موضوعاً لهذه الدراسة. إضافة إلى ذلك، لم يصدر في أي من هذه البلدان تشريع يفرض حد أقصى رسمي لأسعار الفائدة، ومع ذلك، فقد تفاوتت أنماط أسعار الفائدة في كل منها. فأما بوليفيا فقد شهدت هبوطاً متواصلاً في أسعار الفائدة على الائتمان الأصغر على مدار السنوات العشر الماضية، بينما ظلت أسعار الفائدة في أوغندا وبنغلاديش ثابتة حتى فترة قريبة، من الناحية الاسمية على الأقل.

1 إن السوق التنافسية هي السوق التي فيها (1) على جانب الطلب، يمتلك المستهلكون قدرة فعالة على اختيار الجهات المقدمة للخدمات، والقدرة على التمييز بينها، (2) على جانب العرض، تحتاج الجهات المقدمة للخدمات إلى أن تأخذ في حساباتها سلوك الجهات الأخرى المقدمة للخدمات حين تقرر شروط وأحكام الأدوات التي تطرحها والخدمات التي تقدمها.
2 يشير اصطلاح "سعر ثابت" إلى سعر فائدة تم حسابه خلال أجل القرض باستخدام مبلغ القرض الأصلي، مع أن المبلغ يتناقص باستمرار في بد المقترض؛ فإن السعر الثابت بنسبة 15 في المائة يعادل حوالي 29 في المائة على أساس سعر فائدة فعلي سنوي.
3 تستند مذكرة المناقشة المركزة هذه إلى البحوث الأولية والثانوية التي قام بها في البلدان الثلاثة كل من افتخار حسين في بنغلاديش، وغونزالو باز في بوليفيا، وأندرو أوبارا في أوغندا، وقد عقد هؤلاء الباحثون مقابلات مع 20 مديراً بارزاً ينتمون إلى صناعة التمويل الأصغر في كل بلد، وتخلل وجهات نظرهم ثانياً مذكرة المناقشة المركزة هذه.



إن مؤلف مذكرة المناقشة المركزة التي بين أيدينا هو الاستشاري ديفيد بورتوس، وينتشر المؤلف هذه الفرصة ليتقدم بالشكر والعرفان لعدد من الأشخاص لما قاموا به - وبسحاء - من إتاحة ملاحظات مفيدة على النسخ الأولى من هذه الدراسة، ويخص بالذكر بريجيت هيلمز، وجاسمينا غليسوفيتش-ميزيرس، وديفيد رايت، وغراهام رايت، وبول ريبلي، وبيت راين، كما يخص بشكره وتقديره كل من حضر حلقة العمل في كامبالا، أوغندا، حيث تمت مناقشة الدراسة القطرية حول أوغندا وبعض النتائج التي تم التوصل إليها، فالشكر واجب بحقهم، وكذلك واجب بشكل خاص للمستشارين القطريين الثلاثة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، وهم أندرو أوبارا (أوغندا)، وافتخار حسين (بنغلاديش)، وغونزالو باز (بوليفيا)، ذلك أنهم حملوا على عاتقهم مهمة إجراء الدراسات القطرية.

حقوق الطبع © محفوظة
2006 - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء هي مجموعة تتألف من 33 هيئة إقليمية تساند صناعة التمويل الأصغر، وللمزيد من المعلومات يرجى الإطلاع على موقع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء على شبكة الإنترنت: (www.cgap.org).

إقامة خدمات مالية لصالح الفقراء



جديدة سريعة النمو عنه في سوق ناضجة متشعبة. وتوجد إحدى وجهات النظر التقليدية تطور السوق في مراحل أربع مميزة (انظر الجدول 1).

المرحلة الأولى: الرواد. في المرحلة الأولى من تطور هذه السوق، يمكن إدخال منتج جديد إلى السوق من قبل جهة مقدمة للخدمات أو عدد قليل من هذه الجهات كحد أقصى. كل منها يتمتع بمعدلات انتشار محدودة. وتتنحصر المنافسة في هذه المرحلة في إقامة شركة ما نقاط توزيع في مناطق جديدة قبل أن تصلها الشركات الأخرى.

المرحلة الثانية: الانطلاق. يدفع النجاح الملموس الذي حققه الرواد الأوائل شركات أخرى إلى التعجيل بدخول السوق. ومن ثم، تنتقل السوق إلى المرحلة الثانية، فبينما ينمو حجم المنتج وانتشاره، تتنافس الشركات بصفة رئيسية عن طريق تحسين المنتجات لجعلها أكثر ملاءمة لمتطلبات العملاء، وكذا عن طريق تعزيز مستويات تقديم الخدمات غير أن السوق لا تزال مدفوعة أساساً باعتبارات العرض. فعادةً ما تكون الشركات القائمة مستعدة لتغيير السمات الأخرى التي يتصف بها منتجها أكثر من استعدادها لتخفيض سعره، وفي أغلب الأحوال قد لا يتوفر لها بعد الحجم (الوفورات) أو هيكل التكلفة الذي تحتاجه لمساندة تخفيض الأسعار. وعلى جانب الطلب، قد لا يكون بمقدور المستهلكين المقارنة بين المنتجات المعروضة من حيث السعر، إذ أن المنتجات لم تتوحد مواصفاتها بعد.

المرحلة الثالثة: التوحيد. ينتج عن النمو المتسارع في المرحلة الثانية أن تبدأ السوق ككل في إظهار علامات التشعب عند مستوى السعر السائد. وربما يبدأ النمو في التباطؤ، وتدخل السوق مرحلتها الثالثة، وعادةً ما يعني نمو السوق في هذه المرحلة تخفيض الأسعار للسماح لمستهلكين جدد

توحي التجارب المختلفة التي مرت بها هذه البلدان بأن أسعار الفائدة الأقل ليست هي النتيجة الحتمية لتطور السوق ولكن الاحتمال الأكبر أنها تتأني عندما تتوقّر شروط معينة: إذ يجب أن تتواجد في السوق جهات مقدمة للخدمة تتمتع بما يكفي من كبر الحجم والخوافز والقدرة على تخفيض أسعارها. سوف تساعد مذكرة المناقشة المركزة هذه مؤسسات التمويل الأصغر وواضعي السياسات والجهات المانحة على تقييم مرحلة التطور التي عليها المنافسة في سوق معينة وتحديد ما إذا كانت الشروط الملائمة متحققة للتشجيع على الانخفاض المستمر في أسعار الفائدة.

ما هي آثار المنافسة؟

يشيع على نطاق واسع الافتراض بأن المنافسة تؤدي إلى انخفاض الأسعار، لأن شركات جديدة ستدخل إلى قطاع السوق الذي حقق فيه شركات القطاع الخاص أرباحاً هائلة، وسوف تسعى هذه الشركات الجديدة إلى كسب العملاء بعرض أسعار أقل من تلك الأسعار التي تعرضها الشركات الأخرى في السوق. وحتى إن لم تدخل شركات جديدة إلى السوق فإن التهديد بدخولها ينبغي أن يحفز الشركات القائمة إلى عرض أسعار تنافسية. ومن شأن انخفاض الأسعار بدوره أن يقلل من الأرباح الهائلة التي حققها الشركات إلى مستوى لا يكون فيه مزيد حافز لدخول السوق. وربما تمكن التحسينات المستمرة في كفاءة الشركات القائمة من الدخول في منافسة مع بعض، وذلك بأن تقوم بالمزيد من تخفيض الأسعار بمرور الوقت.

لكن هذا التوقع العام بشأن أثر المنافسة على الأسعار متوقف على الإقرار بأن الأسواق تتطور ويتطور معها السلوك التنافسي للشركات أيضاً، فعلى سبيل المثال، من المرجح أن يختلف السلوك التنافسي اختلافاً بيناً في سوق

الجدول 1 المنافسة خلال مراحل تطور السوق

مراحل السوق				خصائص السوق
4. النضج	3. التوحيد	2. الانطلاق	1. الرواد	
نمو ثابت طبيعي	إيجابي ولكن يتباطأ	سريع	ربما يكون بطيئاً	نمو الحجم
يعتمد على خصائص الأداة والسوق	يهبط عن الذروة بسبب التوحيد	يتزايد بسرعة	واحدة أو عدد قليل	عدد الشركات
يهيمن رواد السوق	يتركز، ويظهر رواد واضحون للسوق	مجزأ، رغم احتمال بروز رائد للسوق	مركز	هيكل السوق
العلامة التجارية (بما فيها التسعير)	السعر	خصائص المنتجات ومستويات الخدمات	منافسة ضعيفة عدا ما يتعلق بموقع نقاط التوزيع	ساحات المنافسة

المنافسة في سوق محلية في كينيا إلى أن أساس المنافسة ينتقل أولاً من إتاحة الخدمة إلى تحسين الخدمة المقدمة للعملاء. ثم أخيراً إلى السعر.⁵ ويعرض بورتوكاريو وبايرن نسخة يقولان فيها إن دخول شركات جديدة وزيادة تشبع السوق يشجعان في نهاية المطاف على إجراء تخفيضات تنافسية للأسعار.⁶ أما في تحليل راين ثنائي المرحلة، فهناك مرحلة "ما قبل المنافسة" التي يكون الدافع الرئيسي فيها لمؤسسات التمويل الأصغر هو جمع الأموال لتحقيق النمو السريع. ثم تتبعها مرحلة منافسة⁷. ويكون الاعتبار المهيمن في هذه المرحلة الثانية هو جذب العملاء واستبقائهم لمساندة حصة المؤسسة في السوق. وتساند هذه الدراسات المبدأ القائل بأن المنافسة السعرية في مجال التمويل الأصغر تتبع بوجه عام إستراتيجيات تنافسية أخرى.

لكن سوق الائتمان الأصغر خاصة لها سمات عديدة قد حُذِّ أو تغير من طبيعة المنافسة ونتائجها المتوقعة. فالنهج التقليدي يفترض المنافسة بين الشركات التي تستهدف تعظيم الربح. بيد أن المنظمات غير الحكومية التي لا تسعى إلى تعظيم الربح كانت هي الجهات المهيمنة أو على الأقل جهات مهمة في العديد من أسواق الائتمان الأصغر. إضافة إلى ذلك، فقد كان للجهات المانحة وجهات التمويل بالجملة التي تسيطر عليها الحكومة أثر على سلوك الجهات المقدمة للقروض في بعض الأسواق من خلال حُكمها في الموارد التمويلية. فعلى سبيل المثال، عندما تفرض الجهات الممولة الخارجية قيوداً على عملية التسعير، لا تملك الجهات المقدمة للقروض الصغرى بعد ذلك حرية اتخاذ قرارات كاملة فيما يتعلق بالأسعار التنافسية. كذلك، تستطيع النهج المعنية بتقديم القروض الجماعية أن تزيد من الصعوبة التي تواجه المستهلك الفرد في تغيير الجهات المقدمة للخدمات (رغم استطاعة المستهلكين أن ينضموا إلى مجموعات متعددة، وهم يفعلون ذلك بالفعل).⁸ ومن المرجح أن يعمل وجود بعض

بالمشاركة. وحين تصل الشركات الناجحة إلى هذه المرحلة تكون قد حققت نمواً في وفورات الحجم واستطاعت تخفيض تكاليفها. مما يحقق أرباحاً كبيرة تسمح لها بالبدء في تخفيض الأسعار (وبمعنى آخر، يكون لديها "مجال حركة" يجعلها قادرة على حُمل خفض الأسعار). وفي البداية سوف تختلف الأسعار اختلافاً أكبر عن ذي قبل، ويشعر المستهلكون في الاستجابة للإشارات التي ترسلها لهم هذه الأسعار. وحال هبوط الأسعار، ربما يُجر الشركات ذات هياكل التكاليف الأعلى إلى الخروج من السوق. وتتغير إستراتيجيات المنافسة من كونها مدفوعة باعتبارات العرض، حيث يتنافس الموردون على توزيع منتجاتهم، إلى أن تصبح مدفوعة باعتبارات الطلب، حيث يكون لزاماً عليهم أن يستجيبوا بدرجة أقوى لاحتياجات العملاء.⁴

المرحلة الرابعة: النضج

تتعرض الشركات ذات الهياكل غير المستدامة والعالية التكلفة لهزات تخرجها من السوق. ثم تنشأ بعد ذلك سوق ناضجة فيها عدد مستقر من الشركات، وتنمو بوجه عام بالسرعة التي تسمح لها بها فقط المتغيرات الخارجية مثل الخصائص الديموغرافية، وتنافس الشركات الآن استناداً إلى الاسم التجاري وهو التجسيد المركب لخبرة المستهلك مع الخدمة المقدمة، بما يشمل كافة السمات التقليدية من سعر ومكان ومنتج. وقد يتعرض متوسط الأسعار للمزيد من الانخفاض إذا أمكن الحصول على كفاءات أعظم من خلال وفورات الحجم. ولكن، ربما اتسعت فجوة فروق الأسعار بين الشركات؛ لأن الأسماء التجارية الفعالة قد تمكّن من تحديد سعر ممتاز حتى لمنتج آخر مماثل.

ولا تمثل مرحلة النضج نهاية القصة لمعظم الأسواق، فحتى بعد الوصول إلى مرحلة النضج كما تبينها هذه الدراسة، قد حُذت الابتكارات التي يتم التوصل إليها في مجال التكنولوجيا وفي نماذج الأعمال هزة في هيكل السوق بتقدمها سلوكاً تنافسياً جديداً يؤدي إلى تكرار الدورة.

يبرز هذا الوصف المبسط لعملية تطور السوق حقيقة مفادها أن المنافسة لا تنقطع طوال عمر الشركة؛ حيث يتغير السلوك التنافسي للشركات استجابة لاحتياجات العملاء وتصرفات الشركات الأخرى. ولا تقتصر منافع المنافسة على السعر، إذ يُقدّر العملاء أيضاً زيادة إمكانية الحصول على المنتجات، والمنتجات الأفضل، وتحسين الخدمات. ومن غير المتوقع أن يكون هناك تنافس كبير في الأسعار قبل المرحلة الثالثة، حين تبدأ السوق في التوحيد.

قام عدة باحثين بتطبيق نسخ من نهج مراحل السوق هذا على أسواق التمويل الأصغر. فتشير جونسون في دراستها حول

⁴ رايت & ريبلي، "البيئة التنافسية في أوغندا: الآثار على مؤسسات التمويل الأصغر وعملاتها"، ميكروسيف (MicroSave)، سبتمبر/أيلول 2003.

⁵ س جونسون، "ديناميكيات المنافسة في الأسواق المالية لكراتينا"، ورقة عمل رقم 9 ضمن برنامج Imp-Act، معهد دراسات التنمية، 2003.

⁶ ف بورتوكاريو & ج بايرن، "Estructura de Mercado y Competencia en el Microcredito"، دراسة للمجلس الاقتصادي والاجتماعي للبلدان الأمريكية (CIES)، يوليو/تموز 2003.

⁷ إ راين، "إدماج التمويل الأصغر في القطاع المالي الرئيسي"، مطبعة كوماريان، 2001.

⁸ هناك شواهد متنامية عن الافتراض المتعدد، حتى مع استمرار هيمنة القروض المستندة إلى المجموعات في بنغلاديش، حيث ترتفع تكاليف ترك مجموعة متكونة (زهير)، وفي أوغندا، يقوم المقترضون بالاشتراك في عدة مجموعات في آن واحد لتقليل اعتمادهم على أي مجموعة منفردة، ولزيادة صلاحيتهم الافتراضية (رايت & ريبلي، 2003).

السكان، والأكثر تحضراً من بين بلدان العينة، ويتسم قطاعها المالي بقدر أكبر من التطور عن القطاع المالي في أوغندا وبنغلاديش. ويقوم على إتاحة الائتمان الأصغر في بوليفيا عدد قليل من الجهات المقدمة للخدمات التي تتمتع بسمات أكثر تجارية، والتي تقدمه عادة للأفراد (على النقيض من العمل مع المجموعات).

الاستراتيجيات التنافسية

تعتبر أسواق الائتمان الأصغر في كل من أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا من بين أكثر الأسواق تنافسية في العالم، وتؤكد الاستقصاءات القطرية التي نستخدمها

⁹ إن مجال تركيز هذه الدراسة هي الائتمان الأصغر فقط، لا صناعة التمويل الأصغر ككل، وهو ما كان سيضم أسواق أدوات ميمزة أخرى، مثل الادخار أو التأمين الأصغر، ويتم تعريف "الائتمان الأصغر" (أو القروض الصغرى) كما يُستخدم هنا على أنه الائتمان المقدم لأفراد يعملون لحساب أنفسهم في الأجل القصير إلى المتوسط (حتى 18 شهراً)، وبالطبع ترتبط الأدوات في أكثر الأحوال بين الأسواق ومنها على سبيل المثال، الادخار أو التأمين كأحد متطلبات الائتمان وحتى بخدمات خارج الأسواق، مثل الرعاية الصحية أو خدمات أنشطة الأعمال، وكان لا بد على أية حال من تضيق مجال التركيز للوصول إلى استنتاجات أكثر وضوحاً وإدارة الدراسة بطريقة أكثر فعالية.

¹⁰ ذكر بعض المعلقين أن القروض الجماعية لا تزال مستمرة في بنغلاديش اليوم بالاسم فقط، وأن النموذج الشائع في عالم الواقع إنما هو القروض المقدمة إلى الأفراد.

هذه العوامل أو جميعها في أسواق معينة من أسواق التمويل الأصغر على تغيير ديناميكيات المنافسة ونتائجها عما قد يمكن التنبؤ به وفقاً للنظرية.

أسواق الائتمان الأصغر الثلاث: خلفية⁹

توجد تشابهات واختلافات بين أسواق الائتمان الأصغر في كل من أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا (أنظر الجدول 2). وتحتل أوغندا المرتبة الوسيطة بين هذه البلدان الثلاثة، ففيها يقدم عدد كبير من مؤسسات التمويل الأصغر الصغيرة نسبياً القروض الصغرى، وتهيمن الجهات المقدمة للخدمات التي لا تستهدف الربح على نصف القروض ويستند النصف الآخر إلى المجموعات. وبنغلاديش بلد ذو كثافة سكانية عالية، وهي بلد ريفي فقير في معظمه، حيث تقدم المئات من الجهات المقدمة للخدمات التي لا تستهدف غالبيتها الربح قروضاً صغيرة للغاية، ويشيع بينها استخدام المنهجيات المستندة إلى المجموعات.¹⁰ أما بوليفيا، على الجانب الآخر، فهي الأغنى والأقل في عدد

الجدول 2 أسواق الائتمان الأصغر في أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا، 2003

بوليفيا	بنغلاديش	أوغندا	
8.98 مليون	138.1 مليون	25.3 مليون	إجمالي عدد السكان ^أ
2,390 دولار	2,770 دولار	1,360 دولار	نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي (على أساس تعادل القوة الشرائية) ^ب
52.3%	40.2%	20.8%	العمق المالي (عرض النقود / إجمالي الناتج المحلي) ^ج
36.6%	75.7%	87.7%	سكان ريفيون ^د
34%	82%	44%	سكان يعيشون على أقل من دولارين (2) في اليوم ^{هـ}
400,000	10,600,000	500,000	مقترضون نشطون ^و
1000 دولار	67 دولار	256 دولار	متوسط حجم القروض القائمة ^ز
112%	18%	104%	متوسط حجم القروض إلى إجمالي الناتج المحلي لكل فرد ^ح
21	721	102	عدد الجهات المقدمة للخدمات ^ط
318 مليون دولار	905 مليون دولار	114 مليون دولار	إجمالي قيمة الائتمان الأصغر (2003) ^ي
25 مليون دولار	1.3 مليون دولار	52 مليون دولار	متوسط حجم دفتر القروض لكل جهة مقدمة للخدمات ^ك
19%	69%	50%	دفتر القروض بواسطة الكيانات التي لا تستهدف الربح ^ل
30%	100%	46%	القروض المستندة إلى المجموعات بدفتر القروض ^م

ملاحظات:

أ البنك الدولي من خلال devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp

ب إحصائيات المونيل للأمم المتحدة من خلال www.prb.org/datfind/prjprbdata/wcprbdata5.asp

ج العمق المالي: الإحصاءات المالية الدولية لصندوق النقد الدولي من خلال www.ifm.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=397.0

د إحصائيات المونيل للأمم المتحدة من خلال www.prb.org/datfind/prjprbdata/wcprbdata5.asp

هـ تقرير التنمية البشرية 2003 للأمم المتحدة، أوغندا: نسبة الفقر حسب التعريف الرسمي، 2001

و التقارير القطرية للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء

ز تم حسابه من الموزن القطري لسوق MIX ومتوسط الحجم بالصف 6 (مقترضون نشطون)

ح عدد الجهات المقدمة للخدمات: بنغلاديش = كما ورد بتقارير منتدى الائتمان والتنمية إضافة إلى بنك غرامين؛ أوغندا = أشارت تقديرات عام 2002 إلى أن عدد الجهات المقدمة للقروض الصغرى الرسمية وغير الرسمية بجميع أنواعها، بما في ذلك تعاونيات الائتمان والادخار، كان 1500، وعلى أية حال، وللحصول على بعض التماثل، فإن العدد المستخدم هنا هو عدد الأعضاء في هيئة الصناعة (رابطة مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة في أوغندا)، كرقم تقريبي لمجموعة رسمية ماثلة: بوليفيا = أعضاء رابطتي Asofin و Finrural اللتين تشكلان الجانب الأعظم من السوق وتستخدم كأساس للأرقام الأخرى في هذا الجدول وفي مواطن أخرى بهذه المذكرة.

ط متوسط مؤسسات التمويل الأصغر الإحدى عشرة في أوغندا التي ترفع تقاريرها إلى مركز خدمة تبادل المعلومات حول التمويل الأصغر (MIX)، والتي تشمل على أكبر المؤسسات في انظر الحاشية السفلى رقم 10 حول هذا التصنيف للائتمان الجماعي.

الصغرى المسجلة القائمة بما يقدر بنسبة 15 في المائة في السنة بين عامي 2001 و2003، وهو ما فاق نمو إجمالي ما قدمته البنوك من ائتمان في كل بلد منها في نفس الفترة. ونتيجة لذلك، ورغم أن قيمة الائتمان الأصغر لا تزال صغيرة بالنسبة إلى مجموع ائتمان البنوك في كل بلد من البلدان الثلاثة إلا أن حصته تتنامى فيها جميعاً.

أين تقع كل من أوغندا وبنغلاديش وبوليفيا من عملية تطور المنافسة، وبشكل أكثر تحديداً، كيف تؤثر المنافسة على أسعار الفائدة في هذه البلدان؟

أوغندا: الاقتراب من التوحيد

إن أفضل ما يوصف به قطاع التمويل الأصغر في أوغندا في عام 2003 هو أنه يقترب من نهاية مرحلة الانطلاق الخاصة به فيما يتصل بتطور السوق. فإن نموه لا يزال يتسارع، وهو يتسم بأقل درجة نفاذية للسوق من بين البلدان الثلاثة، كما أنه يضم عدداً كبيراً نسبياً من مؤسسات التمويل الأصغر الصغيرة، وذلك في الوقت الذي لا تزال تدخل شركات جديدة إلى السوق.

وتفيد إحدى الدراسات أن التقديرات تشير إلى وجود 1500 جهة مقدمة للقروض الصغرى في أوغندا في عام 2002، على أن غالبيتها صغيرة وغير رسمية.¹¹ وتقول تقارير رابطة مؤسسات التمويل الأصغر في أوغندا بوجود 102 من جهات الإقراض الرسمية ذات الأحجام المختلفة.

إن أكبر جهة إقراض منفردة من حيث حجم المحافظة (لا من حيث عدد العملاء) هي بنك التنمية الريفي المئوي (CERUDEB). وكانت المنظمة غير الحكومية السالفة لهذا البنك قد تأسست في ثمانينيات القرن العشرين لتشجيع على تقديم الخدمات المالية في المناطق الريفية في أوغندا. أما البنك فحصل على الترخيص بالعمل في عام 1993، وهو بنك تجاري يقدم خدمات الائتمان ومجموعة من الخدمات الأخرى إلى ذوي الدخل المنخفضة. ويصل عدد من حصلوا على قروض صغرى إلى حوالي 50 ألف مقترض، ولدى البنك دفتر قروض قيمته 44 مليون دولار أمريكي.

وقامت أوغندا بمساندة نمو هذا القطاع بإصدار "قانون مؤسسات التمويل الأصغر الملتقبة للإيداعات" في عام 2003، وهو ما يسمح لمؤسسات التمويل الأصغر الكبيرة بتلقي المدخرات تحت إشراف البنك المركزي. ومن ثم، تعزيز قدرتها على الاستمرار بينما تصون الإيداعات. وحتى الآن، لم تتقدم سوى أربع مؤسسات لتتشارك في هذا البرنامج وتتأهل له. ومن المرجح أن تبقى غالبية مؤسسات التمويل الأصغر غير خاضعة للوائح التنظيمية. فالمناقشات

كخلفية للتحليل الذي نوردته في هذه الدراسة فإن مؤسسات التمويل الأصغر المحلية تصف الأسواق التي تعمل فيها بأنها تنافسية. وتقدم مجموعة من الجهات المقدمة للخدمات الكبيرة والصغيرة أدوات ائتمان أصغر مائلة نسبياً. علاوة على ذلك، تولي كل جهة من الجهات المقدمة للخدمات اهتماماً كبيراً بما تتخذه باقي الجهات من إجراءات. وأشارت كل مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر التي عُقدت مقابلات مع المسؤولين بها إلى أنها تجمع معلومات تنافسية بانتظام عن كل عروض المنتجات التي تطرحها باقي المؤسسات، وهذه العملية تنأى تماماً عن الصبغة الرسمية في بنغلاديش. وتؤثر هذه المعلومات على تصميم أدواتها، وفي بعض الحالات، على قراراتها المتعلقة بالأسعار. وتُظهر المقابلات أيضاً أن الأساليب التنافسية المستخدمة على نطاق واسع تشمل الآتي:

- مواقع تنافسية: افتتاح فروع جديدة في المناطق التي لا تحصل على خدمات كافية
- شروط مرنة للأدوات: جعل شروط القروض أكثر مرونة، وذلك مثلاً بالسماح بمبالغ قروض أكبر ولأجل أطول بالنسبة للقروض الأولى والقروض اللاحقة
- إضافات على الأدوات: تقديم أنواع أخرى من القروض، مثل قروض الإسكان، أو خدمات مالية أخرى، مثل الادخار أو التأمين المرتبط بالقرض
- تحسين الخدمات: تقليل الوقت المستغرق منذ تقديم الطلب إلى دفع القرض

ذكرت الجهات المقدمة للخدمات في البلدان الثلاثة جميعها أن المنافسة قد اشتدت في الأعوام الثلاثة الماضية وأن من المرجح أن يستمر هذا الاتجاه.

تحدد أسعار الفائدة على الائتمان الأصغر في البلدان الثلاثة بطرق مختلفة. فعمليات تحديد السعر تأخذ الصفة الرسمية في مؤسسات التمويل الأصغر الكبيرة في أوغندا وبوليفيا. وتقوم اللجان المعنية بالأصول والخصوم عادة باستعراض الأسعار كل ستة أشهر أو على فترات أقل. فتنظر في أسعار تمويل السوق والتكاليف والمنافسة. ويبدو أن هذا الإجراء أقل رسمية في بنغلاديش حيث قام هيكل الأسعار الثابتة والمتجانسة بتحويل وظيفة تحديد السعر إلى عملية غير ذات صلة إلى حد بعيد حتى عهد قريب. وبوجه عام، تتخذ مؤسسات التمويل الأصغر الكبيرة في بنغلاديش القرارات المتعلقة بالأسعار استناداً إلى مدى قدرتها نفسها على الاستمرار، وحاجتها إلى تمويل النمو. أما المؤسسات الأصغر فقد كانت من الناحية التاريخية تقبل الأسعار أي أنها كانت تحذو الكبانات الأكبر في أسعارها بدلاً من تحديد أسعار فائدتها بنفسها.

ولا تزال دفاتر القروض الصغرى تنمو متسارعة في جميع البلدان الثلاثة. ففي كل سوق منها ازدادت قيمة القروض

¹¹ غورين، روث غودوين، تيل برويت، وأليكسيا لانورتو، "استعراض فعالية قطاع التمويل الأصغر في أوغندا"

أن ينخفض المتوسط إلى أقل من 30 في المائة.

بنغلاديش: التوحيد

لا يزال قطاع الائتمان الأصغر في بنغلاديش ينمو بسرعة، ويوجد به عدد كبير من الجهات المقدمة للخدمات. بيد أن القسم الأعظم من القروض الصغرى تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر الأربع الكبرى. وكان لبنك غرامين رائد مجال التمويل الأصغر أكثر من 3 ملايين عضو نشط في عام 2003.¹² وبرزت إلى الساحة مؤسسات تمويل أصغر رئيسية أخرى في فترة 30 سنة الماضية، شملت اللجنة البنغلاديشية لتحقيق ارتفاع المناطق الريفية (4) (BRAC ملايين عضو)، ومؤسسة (2.3) ASA (مليون)، ومؤسسة بروشيكا (2.8) (Proshika مليون). وتشكل مؤسسات التمويل الأصغر الأربع الكبرى معاً اليوم ما يقرب من 70 في المائة من متلقي القروض الصغرى في بنغلاديش. تبين إحصاءات الصناعة التي قام بجمعها منتدى الائتمان والتنمية ارتفاع عدد مؤسسات التمويل الأصغر من 533 مؤسسة في عام 1999 إلى 721 مؤسسة في عام 2003؛¹³ ولكن يُعتقد أن هذه الزيادة تعكس حالات إبلاغ أكثر عمومية من الإبلاغ عن تكوين مؤسسات تمويل أصغر جديدة. وما زالت الصفة الرئيسية لمؤسسات التمويل الأصغر هي أنها منظمات غير حكومية، رغم نشاط بعض البرامج الحكومية الكبيرة وقليل من البنوك مثل المؤسسة المصرفية الإسلامية (Islamic Banking Corporation) في مجال تقديم القروض الصغرى بالتجزئة، وتقوم بنوك أخرى بإتاحة قروض لمؤسسات التمويل الأصغر.

¹² ليس كل أعضاء مؤسسات التمويل الأصغر في بنغلاديش مقترضين في أي وقت واحد، فبعضهم مدخرون فقط.
¹³ منتدى الائتمان والتنمية هو شبكة وطنية تتكون من مؤسسات التمويل الأصغر البنغلاديشية التي تعمل كمنظمات غير حكومية.

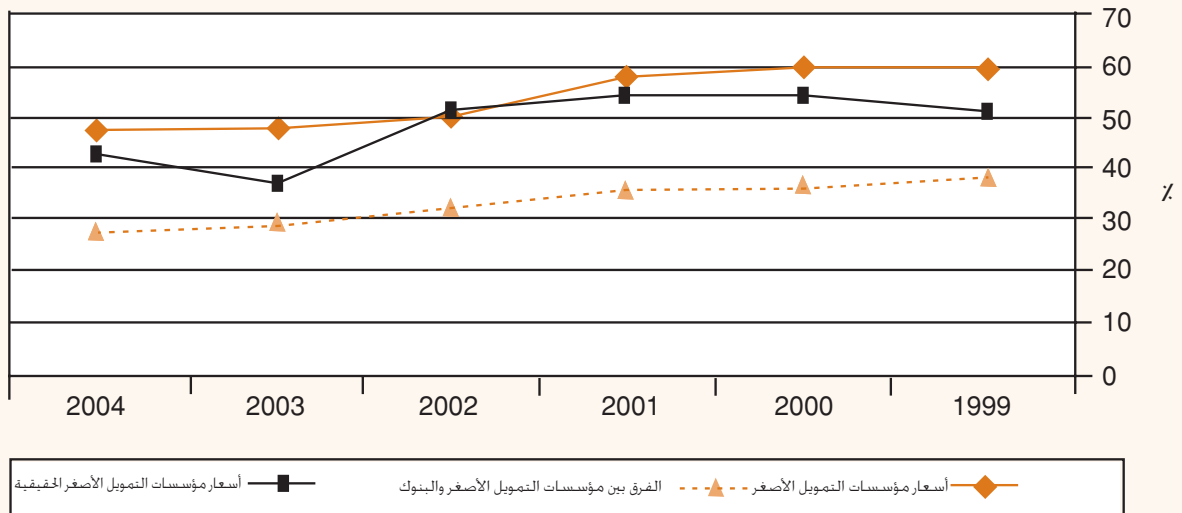
التي عُقدت بشأن تنظيم العدد الضخم من مؤسسات التمويل الأصغر الصغيرة والتي يطلق عليها مؤسسات المستوى الرابع لم تحقق تقدماً كبيراً. وإلى جانب بنك التنمية الريفي المئوي، تهيمن مؤسسات التمويل الأصغر الثلاث المتلقية للإيداعات على ما يناهز 60 في المائة من السوق، ولا تزال هيمنتها تتزايد.

ويخدم قطاع التمويل الأصغر ما يُقدر بحوالي 500 ألف مقترض نشط، بأرصدة قروض قائمة قاربت 128 مليون دولار أمريكي في عام 2004. ويوجد هؤلاء المقترضون في المناطق الحضرية، والمناطق المجاورة لها، وفي المناطق الريفية، رغم انخفاض معدلات التغطية في مناطق ريفية معينة، وتجدر الإشارة إلى أن أكثر من 70 في المائة من عملاء مؤسسات التمويل الأصغر من النساء.

الأثر على أسعار الفائدة. لم تنخفض أسعار الفائدة الاسمية التي أعلنتها مؤسسات التمويل الأصغر الأوغندية إلا قليلاً في السنوات الأخيرة. وترجع متوسط السوق بحجم مؤسسات التمويل الأصغر فانخفض قليلاً في عام 2002 إثر تكيف لمرّة واحدة بنك التنمية الريفي المئوي والذي عكس أسعار التمويل المصرفي. ولم يحدث تغيير كبير منذ ذلك الحين، كما يظهر في الشكل 1. وعلى أية حال، يُظهر الفرق بين أسعار فائدة الائتمان الأصغر وائتمان البنوك التجارية انخفاض أسعار الائتمان الأصغر نسبةً إلى أسعار ائتمان البنوك التجارية بحوالي 10 في المائة بين عامي 1999 و2004.

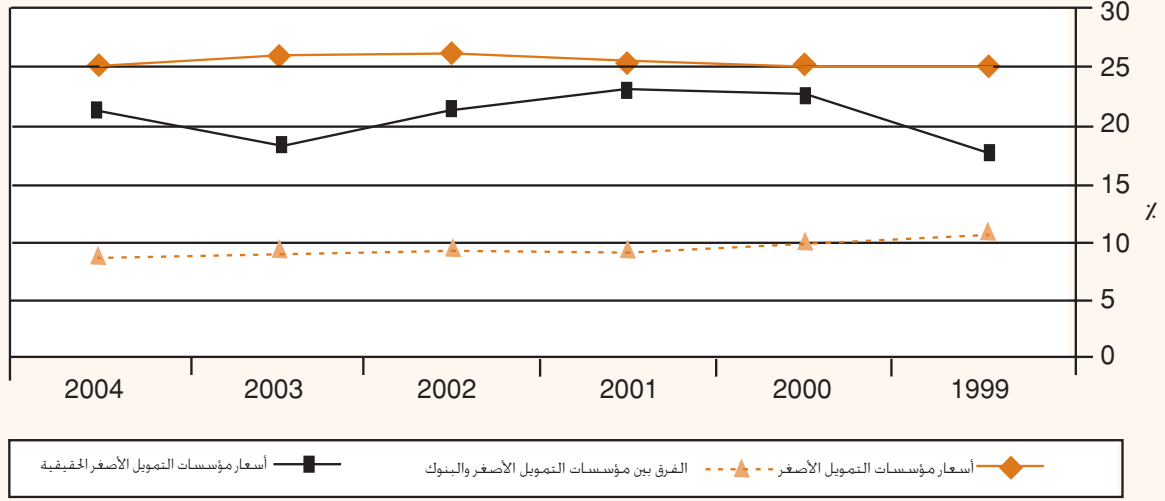
تتوقع كافة مؤسسات التمويل الأصغر الأوغندية التي تمت مقابلة المسؤولين فيها حدوث انخفاض كبير في أسعار فائدة الائتمان الأصغر على مدار الخمس سنوات المقبلة، من متوسط سعر فعلي قدره 50 في المائة تقريباً اليوم إلى أقل من 40 في المائة، وطبقاً لتوقعات بعض الجهات المشاركة في السوق، يمكن

الشكل 1 أسعار الفائدة في أوغندا



المصادر: أسعار مؤسسات التمويل الأصغر: دراسة قطرية؛ معدلات التضخم وأسعار الإقراض من البنوك؛ الإحصاءات المالية الدولية لصندوق النقد الدولي. www.imfststatistics.org/imf/logon.aspx

الشكل 2 أسعار الفائدة في بنغلاديش



المصادر : أسعار مؤسسات التمويل الأصغر: دراسة قطرية: معدلات التضخم وأسعار الإقراض من البنوك: الإحصاءات المالية الدولية لصندوق النقد الدولي

هو السبب في استمرار ارتفاع هيكل تكاليف الائتمان الأصغر.¹⁵ فرضت المؤسسة حداً أقصى لسعر إعادة الإقراض على جميع عملائها بواقع 12.5 في المائة سعراً ثابتاً (حوالي 24 في المائة سعراً فعلياً سنوياً) بدءاً من يناير/ كانون الثاني 2005.¹⁶ وقد وافق عملاء المؤسسة على هذا السقف الجديد ما عدا مؤسسة ASA واللجنة البنغلاديشية لتحقيق ارتفاع المناطق الريفية (BRAC) وهما أكبر مؤسستين وتشكلان معاً ما يناهز ثلثي حافظة قروض مؤسسة PKSF.

وكانت النتيجة أن أصبح للائتمان الأصغر في بنغلاديش هيكل أسعار فائدة ثلاثي المستوى. فيطالب بنك غرامين وله حصة في السوق تبلغ 18 في المائة بأقل سعر فائدة وهو 10 في المائة سعراً ثابتاً. ويطالب شركاء مؤسسة PKSF الذين يبلغ إجمالي حصتهم من السوق أقل قليلاً من النصف بسعر 12.5 في المائة. أما مؤسسة ASA واللجنة البنغلاديشية لتحقيق ارتفاع المناطق الريفية (BRAC) (ولهما ثلث السوق) فأبقتا سعر الفائدة عند 15 في المائة.

كان ذلك هو السبب في انخفاض متوسط أسعار الفائدة على الائتمان الأصغر في الآونة الأخيرة. ولكنه جاء نتيجة ضغوط خارجية من مؤسسة PKSF أكثر منه بسبب المنافسة في السوق. ويؤكد بعض المراقبين أن سعر الربط الذي فرضته

كان عدد أعضاء (عملاء) مؤسسات التمويل الأصغر النشطين في نهاية 2003 هو 13.5 مليون شخص. أي ما يقارب ثلاثة أمثال العدد الذي أوردته التقارير منذ سبع سنوات وبلغ 4.9 مليون شخص. ويعيش تسعون في المائة من أعضاء مؤسسات التمويل الأصغر في المناطق الريفية في بنغلاديش. و85 في المائة منهم نساء.

الأثر على أسعار الفائدة. وحتى يومنا هذا، لا يوجد في بنغلاديش قانون يقيّد أسعار الفائدة. ويوضح الشكل 2 أن الأسعار الاسمية ظلت على ثباتها لأغلب الوقت في السنوات الخمس الماضية، رغم أن التغير في معدلات التضخم قد أثرت على الأسعار الحقيقية (أي المعدلة حسب معدلات التضخم). ويُسْتَقَى المتوسط المرجح الذي يبلغ 25 في المائة تقريباً من الأسعار التي يفرضها بنك غرامين (10 في المائة سعراً ثابتاً يعادل 19 في المائة سعراً فعلياً سنوياً) وغالبية مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى (15 في المائة سعراً ثابتاً أو 29 في المائة سعراً فعلياً سنوياً). كما لم يتغير إلى حد ما الفرق بين أسعار الائتمان الأصغر ومتوسط أسعار البنوك التجارية الواردة في الإحصاءات المالية الدولية المتعلقة بمؤسسات التمويل الأصغر. إن أسعار الفائدة على القروض الصغرى في بنغلاديش منخفضة نسبياً قياساً بالمعايير الدولية. ومع ذلك، تتزايد الضغوط السياسية الرامية إلى تخفيض هذه الأسعار.¹⁴ وفي أبريل/ نيسان 2004، أعربت الهيئة المهيمنة التي تساندها الدولة أو هيئة تمويل مؤسسات التمويل الأصغر (مؤسسة PKSF) علانية عن مخاوفها بشأن المقترضين الفقراء الذين يضطرون إلى أن يدفعوا مقابل عدم كفاءة عمليات مؤسسات التمويل الأصغر. فقد خلص البحث الذي أجرته مؤسسة PKSF حول هيكل تكاليف المنظمات الشريكة لها إلى أن عدم الكفاءة

¹⁴ ذكرت "نشرة الأعمال المصرفية الصغرى" (MicroBanking Bulletin) إجمالي عائد دولي وسيط قدره 34 في المائة كمستوى معياري مقارنة بعام 2003 في جميع مؤسسات التمويل الأصغر التي رفعت تقاريرها. www.mixmbb.org/en/benchmarks/2003/2003%20mfi%20benchmarks.xls

¹⁵ ج أودين. "أسعار الفائدة الحالية والاستدامة المالية للمنظمات الشريكة لمؤسسة PKSF". مؤسسة PKSF. ديسمبر/ كانون الأول 2003.
¹⁶ عملت الأموال المقترضة من مؤسسة PKSF حتى ديسمبر/ كانون الأول 2003 على تمويل أكثر قليلاً من خمس إجمالي القروض المستحقة لجميع مؤسسات التمويل الأصغر التي ترفع تقاريرها إلى منتدى الائتمان والتنمية.

مؤسسة PKSF يثبط من المنافسة، إذ يحد من العائدات ويزيد من الصعوبات التي تواجهها الشركات الجديدة في السوق والتي تفتقر إلى وفورات الحجم الضرورية للاستمرار تحت هذا السقف المفروض. وتقول مؤسسة PKSF إنها بذلك تضع حجر الأساس لتخفيضات مستمرة لأسعار الفائدة عن طريق فرض مستوى أعلى من الكفاءة في هذا القطاع.

وسوف تتأثر بعض مكاسب الكفاءة من خلال التوحيد في مؤسسات أكبر حجماً للتمويل الأصغر. ومن المحتمل أن تختلف طبيعة التوحيد في بيئة ائتمان أصغر جماعي تتيحه المنظمات غير الحكومية عن طبيعة التوحيد الذي ينتج في السوق العادية، حيث تندمج الكيانات أو تشتري الشركات الناجحة الأخرى الفاشلة.¹⁷ إذ لا يمكن شراء منظمة غير حكومية، بيد أنه يمكن شراء دفتر قروضها. ولكن، في بيئة القروض الجماعية التي يتفاعل فيها الأفراد تفاعلاً قوياً مع الموظفين المسؤولين عن القروض فليس من الواضح أنه يمكن الاستحواذ على دفاتر القروض بالأسلوب العادي المتبع. والنتيجة الأكثر ترجيحاً إنما هي فشل مؤسسات التمويل الأصغر، وهو ما قد يقلص من عدد الجهات المقدمة للخدمات تقليصاً شديداً. ويتوقع أن يحدث هذا أثناء مرور السوق بمرحلة التوحيد. وربما كانت جهات تقديم القروض المتبقية أكبر حجماً وأكثر كفاءة، ولكن لا يضمن انتقال المنافع إلى العملاء في صورة أسعار أقل. ولا تتوقع مؤسسات التمويل الأصغر، التي عُقدت معها مقابلات لأجل هذا التحليل، أن يحدث تغيير كبير في أسعار الفائدة على الائتمان الأصغر في السنوات الخمس القادمة.

وتواجه صناعة التمويل الأصغر في بنغلاديش إمكانية التعرض لتغيرات إضافية، ويتمثل أحدها في التهديد بفرض البنك المركزي مزيداً من الحدود القصوى العامة لأسعار الفائدة والذي يبدو وشيكاً في السوق في بنغلاديش. إضافة إلى ذلك، فقد تمت صياغة مسودة قانون يهدف إلى استحداث شكل قانوني جديد (بنك ائتمان أصغر) يعمل على تمكين جهات الإقراض التي تستهدف الربح من الدخول إلى السوق وتلقي الإيداعات. ويمكن أن يؤدي إصدار هذا القانون إلى ظهور مصادر جديدة للمنافسة على الأسعار في المستقبل.

بوليفيا: نهاية التوحيد وبداية النضج

نشأ التمويل الأصغر في بوليفيا في منتصف ثمانينيات القرن العشرين أثناء موجة من الإصلاحات المعنية بالاقتصاد الكلي، شملت إغلاق بنوك التنمية التابعة للدولة. وفي عام 1987، أقام رجال الأعمال والسياسيون البارزون في بوليفيا بالاشتراك مع شبكة التمويل الأصغر "أكسيون إنترناشيونال" (ACCION International) مؤسسة بروديم (PRODEM)، والتي تعد من أوليات مؤسسات التمويل الأصغر الحديثة، وذلك بتمويل من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، واستخدمت بروديم مجموعة صغيرة من منهجيات الإقراض من أجل خدمة أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى. وبحلول عام 1991، كان لديها حافظة قروض بقيمة 5 ملايين دولار أمريكي، وكانت تتزايد

بخطى متسارعة. وسَعَت مؤسسة بروديم لتوسيع نطاق خيارات تمويل هذا النمو، فأصبحت أول منظمة غير حكومية تنشئ بنكاً للتمويل الأصغر يخضع للوائح التنظيمية، ألا وهو بانكو سول (BancoSol)، في عام 1992.

وأقامت المجموعة الاستشارية الدولية (IPC) مؤسسة "بروكريدتو" (Procredito) في نفس العام باستخدام نهج الإقراض الفردي. إضافة إلى ذلك، فقد حققت بروكريدتو نمواً سريعاً. وفي عام 1995، استحدثت بوليفيا إطاراً تنظيمياً جديداً هو "الصناديق المالية الخاصة" (Fondos Financieros Privados)، والذي يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر بموجبه أن تحصل على ترخيص تلقي إيداعات بحد أدنى لرأس المال يقل عن البنوك. وحصلت بروكريدتو على ترخيص من "الصناديق المالية الخاصة" باسم "كاجا لوس أنديز" (Caja los Andes) وأصبح لديها من يומئذ ترخيص كامل بالأعمال المصرفية.

استطاع حوالي 50 في المائة من أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى المؤهلين الحصول على ائتمان أصغر بحلول عام 1997.¹⁸ وفي نفس الوقت، أنشئت عدة شركات ائتمان استهلاكي جاري، كان أكبرها شركة "أكسيسو" (Acceso) وهي شركة من شبلي. وقد قامت هذه الشركات بتقديم قروض كثيرة جداً إلى العمال أصحاب الرواتب، وأخيراً إلى أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى أيضاً. وهكذا دخلت إلى سوق مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية، ولكنها لم تُرتقيماً سليماً لقدرة أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى على السداد. وتزايد حصول العملاء على القروض المتعددة، ويشير أحد التقديرات إلى أن ما يقرب من ثلث عملاء "الصناديق المالية الخاصة" كانوا مدينين لأكثر من جهة إقراض في ذلك الوقت. وحمي وطيس المنافسة، وانخفضت أسعار الفائدة في أواخر التسعينيات من القرن الماضي. وبدأ العملاء في الانتباه للفروق الصغيرة بين أسعار مقرض ومقرض آخر.¹⁹

تُجم عن زيادة المديونية المتنامية مضافاً إليها الهبوط الاقتصادي موجةً من التخلف عن سداد القروض في -1999 2000 أدت إلى إفلاس الجهات المقدمة للقروض الاستهلاكية وتضرر مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية. وتشكلت في مناخ الأزمة حركة للمدينين غير المتأثرين، وشهدت الشوارع احتجاجات على عتبات مكاتب الجهات المقدمة للقروض. ويُنظر إلى هذه الأزمة على أنها "مرحلة البلوغ" بالنسبة لكبرى مؤسسات التمويل الأصغر البوليفية، التي جُنت كلها من الأزمة التي كانت نتيجتها أن استمر في السوق مؤسسات تمويل أصغر أقل عدداً وأكبر حجماً وأكثر استقراراً. ويبدو أن الائتمان الأصغر في بوليفيا تجاوز إلى مرحلة النضج، غير أن النمو لا يزال أعلى مما يمكن توقعه في مثل هذه المرحلة.

¹⁷ ملاحظة من ديفيد رايت، من خلال مراسلات شخصية مع المؤلف.

¹⁸ راين، 2001، صفحة 123.

¹⁹ المصدر السابق، صفحة 154.

- تقدم القروض المستندة إلى المجموعات (مثل "بانكو سول" و"بروديم") أن تخفض من أسعار فائدتها.
- سمح إنشاء "الصناديق المالية الخاصة" في عام 1994 لمؤسسات التمويل الأصغر بتلقي الإيداعات، وتخفيض تكلفة عمليات التمويل، وإتاحة السيولة لتغذية النمو الأسرع. وساعد هذا الشكل القانوني الجديد على خلق "مجال حركة" أدى إلى تخفيض الأسعار.
 - عملت الأسعار الأقل للقروض اللاحقة أيضاً على تخفيض أسعار الفائدة حيث عمد المزيد من المقترضين إلى تكرار دورة القرض.
 - مالت مؤسسات التمويل الأصغر التي طالبت بأسعار أقل إلى النمو الأسرع في المتوسط، مما عمل على تخفيض المتوسط المرجح للسوق.

رغم أن السعر لم يُعتبر هو الإستراتيجية التنافسية المهيمنة في بوليفيا في تسعينيات القرن العشرين إلا أنه كان إستراتيجية دفاعية لوقف استنزاف العملاء. فمن الواضح أن المقترضين لاحظوا التخفيضات المبكرة في الأسعار في ذلك الوقت وكانوا سعداء بها، ولكن السعر الأقل في حد ذاته لم يكن ضمن أولوياتهم، وطبقاً لمديري مؤسسات التمويل الأصغر فقد كانت الأولوية الرئيسية للعملاء - ولا زالت - هي حجم القرض ونوعه ووقت الحصول عليه. ومع ذلك، تتوقع مؤسسات التمويل الأصغر البوليفية انخفاضاً تدريجياً متواصلاً في متوسط الأسعار على مدار السنوات الخمس المقبلة، من متوسط سعر سوق قدره 21.7 في المائة للكيبانات التي تخضع للوائح التنظيمية إلى 20-17 في المائة.

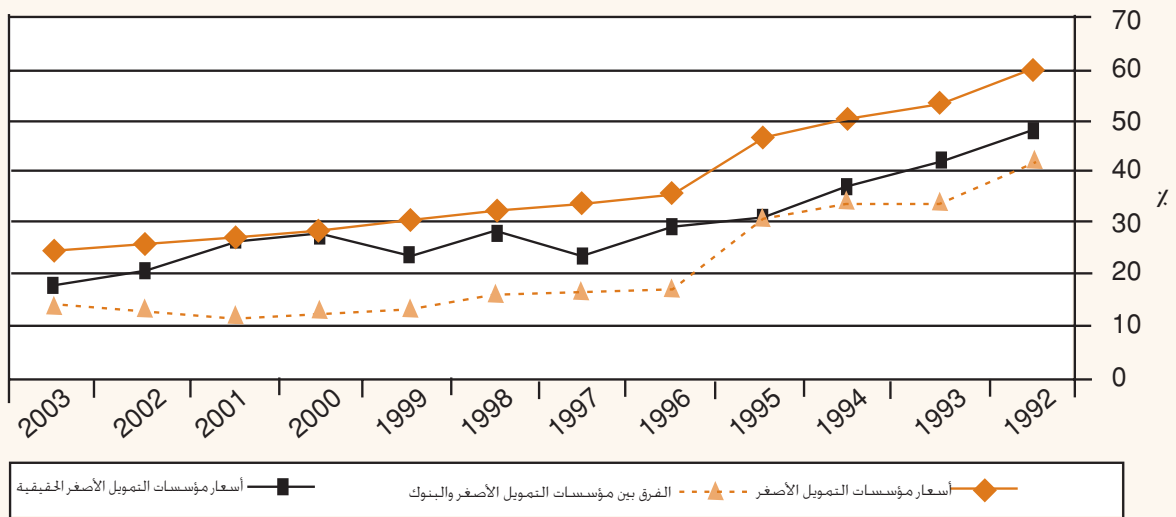
واليوم، تتكون غالبية قطاع الائتمان الأصغر في بوليفيا من سبع جهات مقدمة لخدمات الائتمان الأصغر تخضع للوائح التنظيمية و14 مؤسسة لا تخضع لها. علاوة على ذلك، فهناك العشرات من صغار التعاونيات والمنظمات غير الحكومية المالية المحلية. وتشير تقديرات نشرة "إنفوكريد" (Infocred) التي تصدر عن مكتب الائتمان أن هناك ما يزيد على 400 ألف عميل نشط يحصلون على قروض صغرى بإجمالي أرصدة قروض قائمة 500 مليون دولار أمريكي. وتخضع مؤسسات التمويل الأصغر الأربع الرائدة (بانكو سول - بروديم - بانكو لوس أنديز بروكريدتو، إف أي إي) للوائح التنظيمية ولها 71 في المائة من قيمة القروض.

الأثر على أسعار الفائدة. يبين الشكل 3 عمليات التخفيض المتتالية في أسعار الفائدة التي قامت بها مؤسسات التمويل الأصغر الرائدة في بوليفيا من الناحيتين الاسمية والحقيقية: هبط متوسط العائدات من 50 في المائة في منتصف تسعينيات القرن العشرين إلى متوسط يزيد اليوم قليلاً على 20 في المائة. غير أن الفروق بين أسعار الإقراض في مؤسسات التمويل الأصغر والبنوك ظلت ثابتة تقريباً منذ منتصف تسعينيات القرن العشرين. وجاء تخفيض الأسعار مبكراً عما كان متوقعاً، وقد حدثت أكبر تخفيضات بين عامي 1992 و1998، أي قبل بداية مرحلة التوحيد في عام 1999.

وسئل واضعو السياسات في مؤسسات التمويل الأصغر البوليفية الرئيسية: لم بدأ انخفاض الأسعار هكذا مبكراً في بوليفيا؟ فذكروا عدة عوامل لذلك:

- فرضت المنافسة بين منهجيات الإقراض - التي اتسمت بتسارع نمو الإقراض إلى الأفراد (بتزعمها "إف أي إي" و"لوس أنديز") - على مؤسسات التمويل الأصغر التي

الشكل 3 أسعار الفائدة في بوليفيا



المصدر: أسعار مؤسسات التمويل الأصغر: غونزاليز-فيجا وفيلافارني (2004). الرسم البياني 55: معدلات زيادة الرقم القياسي لأسعار المستهلكين وأسعار البنوك: الإحصاءات المالية الدولية

توحي الخبرات في بنغلاديش أنه ليس بالأمر الحتمي أن تظهر المنافسة حين تتطور السوق - أو أنه يمكن، على الأقل، تأخيرها تأخيراً كبيراً أثناء تطور السوق. ويساعدنا تاريخ صناعة التمويل الأصغر في بنغلاديش على فهم هذه النقطة، فعلى النقيض من بوليفيا حيث تنافست أنواع مختلفة من القروض الصغرى (الجماعية في مقابل الفردية) منذ عهد مبكر، ساد في بنغلاديش نهج مهيم من الائتمان الأصغر، وهكذا، قامت المنافسة بصفة رئيسية على سمات محددة لأداة القرض وخدمته.

فضلاً عن ذلك، فقد كان التركيز القوي لمؤسسات التمويل الأصغر البنغلاديشية الرئيسية على تخفيف حدة الفقر هو ما ضمن الانخفاض النسبي لأسعار القروض الصغرى الأولى مقارنة بالمعايير الدولية، ولذا لم يكن هناك مساحة كبيرة من مجال الحركة كي يمكن تخفيض الأسعار حتى عهد قريب.

وهناك أيضاً تلك القيمة العالية التي توليها الجهات المهيمنة المقدمة لخدمات التمويل الأصغر من المنظمات غير الحكومية في بنغلاديش لدى وعمق الانتشار إلى المقترضين الفقراء - وهو ما تمثله النسبة المنخفضة جداً لمتوسط حجم القروض بالنسبة لإجمالي الناتج المحلي في الجدول (2) - أكثر ما توليه للسعي التقليدي لتحقيق الربح، وهو ما تفعله الجهات التجارية المقدمة للخدمات. فهذا التركيز يقلل احتمال سعي هذه الجهات المهيمنة سعياً قوياً إلى تطبيق إستراتيجيات أسعار تنافسية، ومن المفارقات أن أعظم قوة يتمتع بها قطاع الائتمان الأصغر البنغلاديشي (أي عمق الانتشار ونطاقه) ربما كانت هي ما يضر برغبته في الاستجابة لحوافز السعر المحتملة.

²⁰ س غونزاليز-فيجا & م فيلافاني إبارنيغاري. "Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia, Proyecto Premier".

2004، الرسم البياني 21.

²¹ المصدر السابق، الرسم البياني 25.

²² إ. حسين، "المنافسة والكفاءة في التمويل الأصغر: بنغلاديش"، دراسة قطرية غير منشورة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2005، صفحة 11.

يؤكد بعض المراقبين أن السبب وراء زيادة الأرباح وارتفاع معدلات النمو في دفاتر القروض تمثل أساساً في زيادة الجهات المقدمة للقروض حجم قروضها والتخلي في واقع الحال عن العملاء الأشد فقراً الذين لا يقدرّون إلا على حمل القروض الصغيرة، والشواهد هنا يختلط بعضها ببعض: فمتوسط حجم القروض التي تقدمها ما يطلق عليه غونزاليز-فيجا وإبارنيغاري "مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية الخاضعة للوائح التنظيمية" (والتي تمثل غالبية السوق) لم يرتفع إلا ارتفاعاً ضئيلاً نسبياً بين عامي 1995 و2004، من أقل قليلاً من 1500 دولار أمريكي إلى أكثر قليلاً من 1500 دولار أمريكي.²⁰ لكن متوسط حجم قروض مؤسسات "الصناديق المالية الخاصة" المتبقية ارتفع ارتفاعاً كبيراً من حوالي 600 دولار أمريكي إلى حوالي 3750 دولاراً أمريكياً في نفس الفترة. وما هو أكثر أهمية من ذلك أن نسبة القروض الصغيرة (أقل من 1000 دولار أمريكي) من مجمل قروض مؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية لم تتغير كثيراً على مدار ذلك العقد من السنين.²¹ فلم يدفع اشتداد حدة المنافسة الجهات المقدمة للقروض بالضرورة إلى التحرك إلى المستويات العليا من السوق في بوليفيا.

متى تقود المنافسة إلى هبوط أسعار الفائدة؟

يشير التحليل السابق إلى أن الأسواق الثلاث تمر بمراحل مختلفة من تطور المنافسة، كما يلخصه الجدول 3. ومن ثم، فمن المتوقع أن تكون هناك اختلافات في طبيعة المنافسة وفي نتائجها، لا سيما فيما يتعلق بأسعار الفائدة. فتظهر أوجهاً عندما تدخل حالياً حقبة من المنافسة في الأسعار سوف تؤدي إلى هبوطها. ورغم أن بنغلاديش تدخل في مرحلة توحيد حيث تصبح السوق أكثر تشبعاً فإن "حرب الأسعار مؤخرة إلى أجل لا يُعرف متى ينتهي". على حد قول أحد المحللين.²² أما بوليفيا على الجانب الآخر، فإنها شهدت هبوطاً متواصلاً في الأسعار بدأ مبكراً.

الجدول 3 موجز سمات المنافسة

بوليفيا	بنغلاديش	أوغندا	
لا يزال سريعاً	لا يزال سريعاً	سريع جداً	نمو الحجم
صغير، مستقر	كبير، ولكن من المرجح أن يقل	كبير، مع دخول شركات جديدة وخروج مؤسسات التمويل الأصغر الصغيرة	عدد الشركات
الأربع الكبرى تهيمن على 71 في المائة من السوق؛ أكبر 10 منها تهيمن على 90 في المائة من السوق	الأربع الكبرى تهيمن على 69 المائة من حصة السوق	تهيمن الأربع الكبرى على نصف القروض القائمة، مرحلة التوحيد تنامي	هيكل السوق
لا تزال تنخفض من الناحية الاسمية، بعد التخفيضات الكبيرة في 1995-2000، ولكنها مستقرة مقارنة بأسعار البنوك	ثابتة، رغم انقسام الهيكل إلى ثلاث نطاقات	ثابتة نسبياً من الناحية الاسمية، ولكنها تهيبط مقارنة بأسعار الإفراض في البنوك	أنماط أسعار الفائدة
مرحلة توحيد متأخرة (المرحلة الثالثة) إلى مرحلة نزح مبكرة (المرحلة الرابعة)	مرحلة توحيد مبكرة (المرحلة الثالثة)	مرحلة انطلاق متأخرة (المرحلة الثانية)	مرحلة المنافسة

فهذه المؤسسة ومثيلاتها تحافظ على عملاتها ببساطة عن طريق تحسين نوعية الخدمة التي تقدمها لهم.

ولكن، تدل شواهد متزايدة على أن متلقي القروض الصغرى قد بدأوا في إبلاء المزيد من الأهمية للأسعار الآن، حتى وإن لم يلقوا إليها بالاً فيما مضى. ووفقاً لاستقصاءات العملاء المكثفة التي أجرتها "ميكروسيف" (MicroSave) وحلقات العمل المركزة التي عقدتها في أوغندا فإن "العملاء ذكروا مراراً وتكراراً أن أسعار الفائدة هي أحد المحددات الرئيسية في اختيارهم للجهة المقدمة للخدمات المالية التي يقترضون منها". وحتى في بنغلاديش حيث تبدو السوق هي الأقل حساسية للأسعار، يدرك العملاء أن السعر هو أحد عوامل المقارنة. ومن العبارات التي تسمعونها كثيراً "أذهب إلى بنك غرامين للقروض الكبيرة وقروض الإسكان الرخيصة، ومؤسسة ASA إذا كنت تحتاج إلى المال بسرعة، واللجنة البنغلاديشية لتحقيق ارتقاء المناطق الريفية (BRAC) لخدمات التعليم والرعاية الصحية إضافة إلى الخدمات المالية."²³

إن العملاء على وعي بالأسعار ولكن قليلاً منهم من يتصرف على هذا الأساس. ويذكر رابت ورببي أن "11 في المائة فقط من العينة الفرعية لأولئك الذين يتلقون قروضاً في الوقت الحالي قامت بالتجول بين مؤسسات متعددة قبل الحصول على القرض".²⁴ وربما يوضح عاملان هذه الثغرة بين الوعي والعمل.

أولاً، يميز المقترضون بين سعر الفائدة و"السعر" الفعلي للقرض. والذي يتعرضون له كقسط مستحق السداد لبلغ قرض معين.²⁵ وتتطلب مقارنة أسعار الفائدة (ثابتة مقابل فعليه، ومركبة شهرياً مقابل سنوياً، إلخ) أن يكون لدى المقترضين مستويات من المعرفة المالية لا تتوفر على نطاق واسع حتى في بعض البلدان المتقدمة. وفي بعض الحالات، تفاقمت المشكلة بعد أن قامت الجهات المقدمة للقروض بتعقيد عملية التسعير الخاصة بها لكي تُضفي صعوبة على عملية المقارنة. ونتج عن ذلك ألا يكون بمقدور المقترض سوى مقارنة أحجام أقساط القروض ذات المبالغ والأجال المماثلة، وكثيراً ما يكون ذلك أمراً غير عملي.

ويتم تعويض النقص في الضغط الذي تمارسه الأسعار التنافسية بالحدود القصوى المفروضة من الخارج من مؤسسة PKSF وضغوط السياسيين. ولقد بثت الحدود القصوى للأسعار التي فرضتها مؤسسة PKSF ديناميكية في السوق سيكون من المجدي متابعتها؛ هل ستتسبب الأسعار المنخفضة في مؤسسات التمويل الأصغر التي تمولها مؤسسة PKSF في اجتذاب مزيد من العملاء، ومن ثم، استثارة منافسة عامة في الأسعار؟ أم هل ستضطر مؤسسات التمويل الأصغر الأقل كفاءة إلى الخروج من السوق، دون أن تنتقل إلى العملاء منافع الأسعار التي حققت من زيادة الكفاءة؟ ونتيجة لذلك، في الواقع، يمكن أن يعزز مركز مؤسسات التمويل الأصغر الكبيرة التي لا تقيد الآن بالحدود القصوى في السوق. وتوحي حالة بنغلاديش بأنه كلما اتسع نطاق انتشار الائتمان الأصغر في أحد البلدان ازدادت الضغوط على أسعار الفائدة، إن لم يكن من العملاء مباشرة فبطريق غير مباشرة من خلال الهيئات التنظيمية وواضعي السياسات.

وفي مواجهة هذه الضغوط، هل يمكن أن تتأجل عملية تخفيض الأسعار التنافسية إلى أجل غير مسمى بينما تنطور السوق؟ تفيد التجارب التي مر بها قطاع الائتمان الأصغر في البلدان الثلاثة التي خضعت للدراسة أنه من المطلوب تحقيق شروط معينة لتحقيق تخفيض مستدام في أسعار الفائدة، وتنطبق هذه الشروط على جانبي العرض والطلب بالسوق. فالشركات يجب أن يكون بمقدورها مواصلة تخفيض أسعارها بينما تؤمن أيضاً بأن عملاءها أو حتى عملاءها المحتملين سوف يستجيبون بإيجابية لهذه الأسعار المنخفضة.

جانب الطلب: أفضليات المستهلكين، ووعيهم وسلوكهم. تدفع أفضليات المستهلكين في نهاية المطاف سلوك الشركات في الأسواق التنافسية. هل يفهم متلقو القروض الصغرى أسعار الفائدة الأقل ويرغبون في الحصول عليها، مقارنة بعوامل الاختيار الأخرى؟

يقوم أساس الائتمان الأصغر الحديث على الاعتقاد بأن العملاء الفقراء يتحركون شوقاً إلى الائتمان حتى أن شاغلهم الرئيسي هو مجرد الحصول عليه وليس أسعار الفائدة. وتؤكد المقابلات التي أجريت مع مديري مؤسسات التمويل الأصغر في البلدان الثلاثة جميعاً وجهة نظر سائدة مفادها أن الأسعار من ضمن الأولويات الدنيا للعملاء، مقارنة بالعوامل المرتبطة بالأداة (مثل حجم القرض) والعوامل المرتبطة بالخدمة (مثل وقت الدفع أو الوقت المستغرق في اجتماعات المجموعة). ولإيضاح هذه النقطة، ذكرت إحدى أكبر مؤسسات التمويل الأصغر في بنغلاديش أنها لا تعاني من أي نقص في الميزة التنافسية بالمحافظة على أسعار فائدها الأعلى في الوقت الذي أجبرت فيه مؤسسة PKSF مؤسسات أخرى مؤخراً على خفض أسعارها.

²³ الكلمات المائلة الأحرف هي كلمات المؤلف، والاقْتباس في التقرير القطري للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء.

²⁴ رابت ورببي، 2003.

²⁵ خلص استقصاء (FinScope 2004) في عام 2004 على الصعيد القطري في جنوب أفريقيا إلى أن "قسماً شهرياً في تناول" كان هو أهم عامل في اختيار الجهة المقدمة لخدمات الائتمان لهؤلاء الذين قالوا إنهم مقترضون منتظمون (وهم حوالي النصف تقريباً) بنسبة 36 في المائة منهم. وجاءت أسعار الفائدة في المرتبة الثانية مع فارق كبير بنسبة 17 في المائة، رغم الارتباط الواضح بين هذين العاملين. وعلى أية حال، هبطت أسعار الفائدة بين الأشخاص الذين لا يحصلون على خدمات مصرفية (وهم المرجح أن يستخدموا الائتمان الأصغر كما يتم تعريفه في هذه الدراسة) إلى المرتبة الثالثة (ذكرها 12 في المائة فقط) بعد شروط السداد (22 في المائة). وأشار نفس الاستقصاء أيضاً إلى انتشار الجهل بفهوم الأسعار/ المعدلات بوجه عام (مثل معدل التضخم).

يصبح العملاء أكثر إلماماً بالقراءة والكتابة وأكثر تعليماً. ويوجد نخاع صناعة التمويل الأصغر عملاء منضبطين وأكثر يساراً. بما يجعلهم أكثر جاذبية لمجموعة متنوعة من الجهات المقدمة للقروض. ومن المرجح أن يزيد ظهور هؤلاء المقترضين من حساسية العملاء للأسعار. ومع أن مؤسسات التمويل الأصغر في البلدان الثلاثة تلاحظ وتفترض وجود حساسية تجاه الأسعار المنخفضة بين عملائها اليوم، إلا أن هذه التحولات الأساسية تعني أن مؤسسات التمويل الأصغر سوف تحتاج إلى أن تولي المزيد من الاهتمام بعمليات التسعير لديها في المستقبل.

جانب العرض: دور تركيز السوق ومجال الحركة. تميل عوامل جانب الطلب إلى بذل ضغط في اتجاه إحداث منافسة أكبر في أسعار الفائدة بمرور الوقت. فعندما يتكوّن لدى الشركات اعتقاد بأن العملاء سوف يستجيبون لحوافز السعر يصبح لديها ما يدفعها إلى التفكير على الأقل في تخفيض الأسعار. ولكن، المنافسة في الأسعار وحدها لا تعني بالضرورة هبوط أسعار الفائدة في السوق عامة مع مرور الوقت. فتخفيض بعض الجهات الصغيرة المقدمة للقروض أسعار الفائدة لن يؤثر على الأنماط العامة للسوق. وإذا لم تستطع هذه الجهات مواصلة التخفيضات فإن الأثر سيكون محدوداً، بدلاً من أن يولد اتجاهاً مستمراً كما شهدته بوليفيا.

تُظهر الدراسة التي أجراها بورتوكاريو وبايرن على قطاع التمويل الأصغر في بيرو أن من الضروري حدوث درجة من التركيز في السوق حتى تنشأ المنافسة في الأسعار.³⁰ أو بعبارة أخرى، لا بد من تواجد رائد أو رواد للسوق يتمتعون بحجم كافٍ للتأثير على النمط العام لأسعار الفائدة بإجبار الآخرين بفاعلية على اتباع ما يحدثونه من تغيير في الأسعار. وفي هيكل سوق مجزأ (مثل أسواق معينة في مناطق بيرو كما جاء في دراستهما) لن يكون لإحدى الجهات المقدمة للخدمات منفردة هذا التأثير. أما في قطاع الائتمان الأصغر في بوليفيا فقد كان للسوق رواد واضعون من البداية، وغدا الهيكل أكثر تركيزاً بمرور الوقت. وفي أوغندا، حيث من المرجح أن تبدأ التخفيضات في الأسعار، يتركز هيكل السوق أيضاً في الوقت الحاضر حول عدد صغير من رواد السوق الذين يحققون نمواً متسارعاً. أما بنغلاديش فهي الاستثناء من هذه القاعدة؛ إذ رغم تركيز سوقها أيضاً إلا أن أسعار الفائدة لم تنخفض.

إن تحسين مستوى المعرفة المالية لدى المستهلكين يهدد للمنافسة على الأسعار. فالإفصاح الموحد عن أسعار الفائدة سوف يزيد من سهولة المقارنة بين الأسعار مما يجعل ذلك عملية أكثر يسراً وإنصافاً. وتشجع مبادرات عديدة في أوغندا على التوعية المالية للمستهلكين.²⁶ كما ينشر بنك أوغندا جدولاً بما يفرضه من رسوم على أدواته على موقعه على الإنترنت لتمكين إجراء مقارنة سهلة بين الأسعار (ولكن هذه الخدمة لم تمتد بعد لتشمل الائتمان الأصغر).²⁷

حتى وإن استطاع المقترض أن يعي ويقارن هيكل سعر الفائدة فإن التكلفة الحقيقية للفرض أكثر من مجرد سعر الفائدة وحده. فهي تشمل تكلفة الفرصة البديلة للوقت والسفر للحصول على القرض وخدمته. ولربما ارتفع الفرق بين سعر الفائدة المعلن والتكلفة الإجمالية على المستهلك ارتفاعاً كبيراً. فعلى سبيل المثال، ربما تتضمن القروض المقدمة إلى الأفراد سعر فائدة أعلى من القروض الجماعية إلا أن قيمة الوقت الذي يوفره مقترض مشغول بتفاديه اجتماعات المجموعة قد تجعل من القرض الفردي مع هذا "أرخص". ويعلق هيدسون بقوله إنه في أوغندا "يشعر العملاء أن الأسعار التي يدفعونها مرتفعة ولكنهم غير قادرين أو راغبين في البحث عن أفضل الصفقات".²⁸ وربما فاقت تكاليف البحث، التي لا يتضمنها السعر المعلن، منافع إيجاد سعر منخفض في مكان آخر. والنتيجة هي أن المستهلكين أقل استجابة للتخفيضات التي تطرأ على السعر وحده. ففي بوليفيا، على سبيل المثال، كان مزج منهجية القروض المقدمة إلى الأفراد الموفرة للوقت بأسعار الفائدة الأقل هو ما أوجد مجالاً تنافسياً شديداً وأجبر الجهات المقدمة للقروض الجماعية على تخفيض أسعارها، وهو ما أدى في النهاية إلى الدخول في مرحلة انتقالية للتحويل إلى نهج القروض المقدمة إلى الأفراد.

خلاصة القول هي أن أسعار الفائدة ربما تمثل أهمية بالفعل للعملاء (على الأقل ضمناً من خلال الأقساط). ولكنها أهمية لا تكفي لحفز العملاء الحاليين على استبدال الجهات المقدمة للخدمات بجهات أخرى أو حتى البحث قبل طلب القرض. كما أنها لا تدفع بعملاء جدد إلى دخول السوق لأول مرة. وسوف تواجه مؤسسات التمويل الأصغر هذا باعتباره انعدام أو ضعف المرونة السعرية للطلب على الائتمان. ومن الصعب اختبار المرونة السعرية للطلب عملياً؛ لأنها تتطلب تجارب سعرية منضبطة بعناية وحرص، ولكن من الممكن إجراء هذا الاختبار. وتستخدم دراستان مجموعتان بيانات كبيرة وحديثة عن متلقي القروض الصغرى في جنوب أفريقيا وفي بنغلاديش.²⁹ وتوصلت الدراستان إلى بعض الشواهد على المرونة السعرية - فسوف تزيد الأسعار الأقل من الطلب على القروض، وتخفضه الأسعار الأعلى - رغم أن الطلب يصبح حساساً للسعر فقط عندما ترتفع الأسعار عن المعدلات العادية.

من المرجح أن يزداد الوعي بأسعار الفائدة والحساسية تجاهها بمرور الوقت حين يصبح عملاء التمويل الأصغر مقترضين أكثر خبرة وتطوراً - وهي ديناميكية واضحة فعلاً في بوليفيا، وبالمثل، ترتفع مستويات الحساسية تجاه أسعار الفائدة على الأرجح حين

²⁶ Deepening ("التعميق"). الرسالة الإخبارية الإلكترونية التي تصدرها FSDU رقم 3، مارس/ آذار 2005.

²⁷ انظر www.bou.or.ug/commbank_070305.htm

²⁸ رهدسون، "تقييم نوعي متعمق لبيئة التمويل الأصغر في أوغندا"، 2003.

²⁹ د كارلان ج زينمان، "منحنيات الطلب للائتمان الاستهلاكي: شواهد من تجربة ميدانية عشوائية"، ورقة غير منشورة، معمل مكافحة الفقر التابع لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، 8 سبتمبر/ أيلول 2005، رديهيجا، وهو منجمري، وج مردوخ، "هل لأسعار الفائدة أهمية؟ الطلب على الائتمان في عشوائيات داكا"، ورقة غير منشورة، 9 مارس/ آذار 2005.

³⁰ بورتوكاريو وبايرن، 2003.

من العملاء. وفي الواقع أنه إذا تحددت الأسعار بقيمة منخفضة عما يجب، فعلى الأرجح أن الجهات المقدمة للخدمات سوف تتجنب تقديم القروض الأصغر للعملاء الأفقر أو سوف تخرج من السوق كلية.

ينبغي على مؤسسات التمويل الأصغر في الأسواق الثلاثة كلها - وفي أماكن أخرى أيضاً - أن تستعد لاحتدام المنافسة، بما في ذلك المنافسة على أسعار الفائدة. ويعي معظم مؤسسات التمويل الأصغر في أوغندا وبوليفيا - التي عُقدت مع المسؤولين بها مقابلات - ذلك الأمر وعياً جيداً. وتسعى غالبيتها، من خلال خفض تكاليف التمويل وزيادة الكفاءة، إلى تهئية مجال الحركة المطلوب كي تستمر في تحقيق الأرباح رغم خفض أسعار الفائدة. وما دام تخفيض أسعار الفائدة لا يتسبب في إلغاء الجهات المقدمة للخدمات القروض الصغيرة فإن الأسعار المنخفضة ينبغي أن يكون لها أثر إيجابي على توسيع نطاق السوق عامة. فسوف يتمكن المزيد من المقترضين من تحمل الحد الأدنى من الأقساط وهو ما يلزم للحصول على القروض الصغيرة.

وكما ذكر مسؤولو مؤسسات التمويل الأصغر الذين عُقدت معهم مقابلات في هذه الدراسة، لم تُعطَ إستراتيجيات المنافسة على العلامة أو الاسم التجاري - والتي من المتوقع أن تظهر في المراحل اللاحقة الأكثر نضجاً من تطور السوق اهتماماً كبيراً بعد. وفي المقابل، تولي بنوك التجزئة عامة أهمية شديدة للاسم التجاري. فحين يتزايد دخول البنوك إلى أسواق الائتمان الأصغر، ستضطر مؤسسات التمويل الأصغر إلى التنافس مع أسماء تجارية مصرفية راسخة بقوة. فسرعان ما تكتشف هذه المؤسسات أنها تحتاج إلى إستراتيجيات سليمة فيما يتعلق بالاسم التجاري كي يُكتب لها الاستمرار. وهي بحاجة كذلك إلى أن تبدأ في الاستثمار من الآن في بناء اسم تجاري قوي. وسوف يعود ذلك بالمنفعة على الجهات المقدمة للخدمات بأن يسمح لها بأن تحدد أسعارها لا أن تقبلها من غيرها.³¹

وهناك حاجة إلى سياسات متسقة للتشجيع على إيجاد منافسة عادلة وتحقيق الشروط التي تم بحثها آنفاً حتى يمكن تحقيق خفض أسعار الفائدة. فعند الوفاء بهذه الشروط تبدأ عملية خفض أسعار الفائدة، أو التعجيل بها إذا كانت قد بدأت بالفعل. ويمكن أن تشمل هذه السياسات على ما يلي:

إذا كان على الجهات المقدمة للخدمات أن تتنافس عن طريق تخفيض أسعار الفائدة فيجب أن تكون قادرة على تحمل ما سينجم عن ذلك من انخفاض العائدات. ولم تنخفض الأسعار في بوليفيا إلا بعد أن وصلت مؤسسات التمويل الأصغر الرائدة إلى القدرة على تحقيق الأرباح. كما ارتبط التخفيض في الأسعار بظهور وسائل تمويل جديدة أوجدت السيولة اللازمة لتحقيق رواد السوق نمواً سريعاً. وفي أوغندا، قد يمنح كذلك قانون مؤسسات التمويل الأصغر المتلقية للإيداعات لمؤسسات التمويل الأصغر الكبرى إمكانية جذب الإيداعات ذات التكلفة الأقل بغية تمويل نموها في مجال الإقراض. أما في بنغلاديش، فلرما تمتعت مؤسسات التمويل الأصغر الكبرى القادرة على تحقيق الربح بالقدرة المالية على امتصاص الأسعار الأقل. ولكن ليس لديها الحافز الذي يدفعها إلى تخفيض الأسعار بسبب غياب مطالب قوية في هذا الصدد من جانب المستهلكين.

يشير هذا التحليل لهذه الأسواق الثلاثة إلى أنه لكي يتحقق هبوط عام متواصل في أسعار الفائدة فلا بد من وجود جهات مقدمة للخدمات ذات حجم كبير بدرجة كافية ولديها ما يكفي من حوافز وقدرة على تخفيض الأسعار. وعلى أية حال، تبين حالة بنغلاديش أنه رغم احتمال أن تكون هذه الشروط ضرورية فيما لا تكون كافية. والزمن وحده هو الكفيل بأن يكشف ما إذا كانت الحدود القصوى لأسعار الفائدة التي فرضتها مؤسسة PKSF على بعض مؤسسات التمويل الأصغر سوف تشجع على خلق منافسة في الأسعار في السنوات القليلة القادمة، أو ما إذا كانت هذه المنافسة ستأتى من مصدر آخر، إن كان لها أن تظهر على الإطلاق.

الآثار

من المرجح أن تفقد المنافسة في الأسعار إلى تخفيض أسعار الفائدة في كل من أوغندا وبوليفيا في الثلاث إلى الخمس سنوات المقبلة. وحتى في بنغلاديش، فقد انخفض متوسط أسعار الفائدة قليلاً بالأمر، على أنه يبقى أن نرى ما إذا كان يمكن أن يستمر هذا الانخفاض. ناهيك عن تعزيزه. وعلى أية حال، ليس السعر هو الشاغل الوحيد أو حتى الرئيسي للعملاء - فهم يولون أهمية كبيرة لنوعية الخدمة، ومرونة خصائص الأداة، وإمكانية إتاحة قروض صغيرة، والمنفعة التي يمكن أن تتحقق من وراء المنافسة الحقيقية هي أنه ينبغي أن تشجع الشركات على الاستجابة لاحتياجات المستهلكين المتغيرة. وتنسم القيود المفروضة على الأسعار بالخطورة لأنها تحدد من مرونة الجهات المقدمة للخدمات في أن تقدم أدوات ملائمة لمجموعة متنوعة

³¹ للاطلاع على مقدمة مفيدة وموجز للقضايا المتعلقة بالاسم التجاري للشركات وهويتها في مجال التمويل الأصغر، انظر المذكرة الإعلامية 27 الصادرة عن ميكروسيف (MicroSave)، وهي متاحة بموقع www.microsave.org.

- زيادة توعية المستهلك
- تحسين البنية الأساسية المالية، مثل إنشاء مكاتب ائتمانية، ولكن أيضاً تدريب ومساندة الهيئات التنظيمية المالية والسلطات المعنية بالمنافسة

وعلاوة على المنافع التي يجنيها المستهلكون، تمكّن المنافسة العادلة في أية صناعة الشركات الإنتاجية من القدرة على الاستمرار والنمو. وكما تقول إحدى الدراسات الحديثة الموثوقة عن التنمية الاقتصادية، فإن هذا "هو أهم المحددات طويلة الأجل للإنتاجية، وبالتالي، الرخاء".³⁴ ولسوف تستفيد صناعة التمويل الأصغر والمجتمعات التي تعمل فيها في نهاية المطاف من اشتداد المنافسة.

³² ينبغي العمل على جمع عدة مؤشرات تنافسية أساسية، مثل عدد العملاء، ومتوسط الأسعار للرجح ومستوى تشجيع السوق، وكذلك متابعتها باستمرار مرور الوقت، ويمكن أن تقوم الهيئة التنظيمية بهذا العمل (كما في بوليفيا) أو هيئة تابعة لهذه الصناعة (كما في بنغلاديش).

³³ في حالة نقص آليات تبادل المعلومات هذه، من المرجح أن تؤدي المنافسة إلى زيادة الديون المتعددة للعملاء (س ماكنتوش، وأدي جانفري، وإسادلويت، "كيف تؤثر المنافسة المتزايدة بين مؤسسات التمويل الأصغر على الجهات المقدمة للقرض القائمة"، مسودة دراسة، أغسطس/ آب 2004).

³⁴ م وولف، "طغيان المصالح المكتسبة"، فاينانشيال تايمز، 17 يناير/ كانون الثاني 2006، واستعراض كتاب لوليام لويس، "قوة الإنتاجية"، مطبعة جامعة شيكاغو، 2004.

- اشتراط أسعار تنسم بالشفافية والتماثل من الجهات المقدمة للخدمات

- التشجيع على تحصيل المستهلكين المعرفة المالية
- جمع معلومات موثوقة على صعيد السوق وتقييمها³²
- إقامة مكاتب ائتمان للمستهلكين موثوق فيها، عندما تسمح مرافق البنية الأساسية للاتصالات، وذلك للسماح للمقترضين ببناء سجل ائتماني جيد يمكن للجهات المقدمة للخدمات التنافسة أن تحصل على المعلومات التي يتضمنها.³³

تشدد هذه الدراسة على أهمية عدة إجراءات تدخلية تتميز بسمات "للصالح العام"، وذلك للجهات المانحة التي تهتم بتشجيع ممارسات التمويل الأصغر التي تكون في صالح المستهلكين. ويمكن لهذه الإجراءات أن تشمل المساندة لتحقيق التالي:

- جمع معلومات موثوقة على صعيد السوق ونشرها، سواءً عن طريق الهيئات التنظيمية أو الهيئات التابعة لهذه الصناعة.



الملاحق

الملحق 1 مصادر البيانات

أوغندا	بوليفيا	بنغلاديش	المؤسسات التي تمت مقابلتها
Cerudeb FSDU Postbank Stanbic Bank UFT UGAFOD UMU مؤسسة تمويل أصغر أخرى	Banco Los Andes Banco Sol Fades FIE, SA PRODEM	ASA BRAC Buro-Tangail Grameen Bank Islamic Bank PDBF SFDW	
في حالة غياب مصدر مركزي للبيانات، تم الحصول على بيانات تاريخية من 7 مؤسسات تمويل أصغر رائدة تشكل 58 في المائة من سوق الائتمان الأصغر المقدرة في أوغندا. وتم استخدام هذه البيانات لتجميع المتوسطات المرجحة لأسعار الفائدة والعائد على أسهم رأس المال. ثم قمنا بعد ذلك بمقارنتها واستكمالها من البيانات القطرية "The MIX" الأوغندية التي زدتها بها (www.themmix.org).	بيانات رابطة ASOFIN، والتي تغطي مؤسسات التمويل الأصغر التي تخضع للوائح التنظيمية ومؤسسة لا تخضع لها ولكن في طريقها إلى ذلك؛ أيضاً، يُعتبر غونزاليز-فيجا & فيلافاني (2004) مصدراً قيماً.	ترتكز بيانات السوق المذكورة على بيانات منتدى الائتمان والتنمية مع إضافة أرقام بنك غرامين	بيانات السوق العامة



ثبت المراجع

عام

- Drake, D., and E. Rhyne, ed. *Commercialization of Microfinance*. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press, 2002.
- Helms, B., and X. Reille. "Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So Far." CGAP Occasional Paper No. 9. Washington, D.C.: CGAP, September 2004.
- Johnson, S. "The Dynamics of Competition in Karatina's Financial Markets." Imp-Act Working Paper No. 9. Brighton: Institute of Development Studies, 2003.
- Karlan, D., and J. Zinman. "Demand Curves for Consumer Credit: Evidence from a Randomized Field Experiment." Unpublished paper. MIT Poverty Action Lab, 8 September 2005.
- Motta, M. *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: CUP, 2004.
- Wolf, M. "The Tyranny of Vested Interests." *Financial Times*, 17 January 2006. (Book review of William Lewis, *The Power of Productivity*, University of Chicago Press, 2004.)

قطري محدد بنغلاديش

- Credit and Development Forum. *CDF Microfinance Statistics, December 2003*. Dhaka: CDF, 2003.
- . *CDF Microfinance Statistics, December 2004*. Dhaka: CDF, 2004.
- Dehejia, R., H. Montgomery, and J. Morduch. "Do Interest Rates Matter? Credit Demand in the Dhaka Slums." Unpublished paper. 9 March 2005.
- Hossein, I. "Competition and Efficiency in Microfinance: Bangladesh." Unpublished country study. Washington, D.C.: CGAP, 2005.
- Rutherford, et al. "Grameen II at the end of 2003." April 2004, www.safesave.org and www.microsave.com.
- Uddin, J. "Current Interest Rate and Financial Sustainability of PKSF's Partner Organizations." Bangladesh: PKSF, December 2003.
- Wright, D., and Dewan Alamgir. "Microcredit Interest Rates in Bangladesh 'Capping v Competition'." Donors' Local Consultative Group on Finance, March 2004.
- Wright, David, et al. Bangladesh Local Donor Consultative Group, Joint donor strategy on microfinance. June 2003.
- Zohir, S. "MFI Competition, Overlapping and the After-Effects." Mimeo, May 2003.

بوليفيا

- Arriola, P. *Las Microfinanzas en Bolivia*. December 2002.
- ASOFIN, Monthly bulletins, 2002–2004.
- Banco los Andes SA. Annual Reports, 2000–2003.
- Banco Sol SA. Annual Reports, 2000–2003.
- Buchenau, Juan. *Como innovar e incentivar innovaciones en microfinanzas*. La Paz: Proyecto Premier, 2004.
- FIE SA. Annual Reports, 2000–2003.
- FINRURAL. *Autorregulación*, May 2004–November 2004.
- . Semiannual bulletin, December 2002–June 2004.
- Gonzalez-Vega, C., and J. Rodriguez Meza. *Importancia de la Macroeconomía para la Finanzas en Bolivia*. December 2003.
- . *La Situación Macroeconómica y el Sector de las Microfinanzas en Bolivia*, March 2002.
- Gonzalez-Vega, C., and M. Villafani Ibarnegaray. *Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia*. La Paz: Proyecto Premier, 2004.
- Navajas, S., J. Conning, and C. Gonzales-Vega. "Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Micro Finance in Bolivia." *Journal of International Development* 15, 747–770.
- Paz, G. "Competition and Efficiency in MicroFinance: Bolivia." Unpublished country study. Washington, D.C.: CGAP, 2005.
- Portocarrero, F., and G. Byrne. "Estructura de Mercado y Competencia en el Microcredito." CIES Paper, July 2003.
- PRODEM. Annual Reports, 2000–2003.
- Rhyne, E. *Mainstreaming Microfinance*. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press, 2001.

رجاء، لا تتردد في تبادل مذكرة المناقشة المركزة هذه مع زملائك ولا تتردد في طلب نسخ إضافية من هذه الدراسة أو غيرها في هذه السلسلة.

ترحب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بتعليقاتكم حول هذه الدراسة.

جميع إصدارات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء متاحة على موقع المجموعة على الإنترنت: www.cgap.org

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3 - 300
Washington, DC 20433 USA

هاتف: 202-473-9594
فاكس: 202-522-3744

البريد الإلكتروني:
cgap@worldbank.org

Superintendencia de Bancos y entidades financieras de Bolivia. Monthly Bulletin, November 2004.

Virreira, R., P. Rivero, and D. Sergio. *Demanda potencial del mercado de microfinanzas*. La Paz: IDB and Asofin, 2002.

Vogelgesang, U. "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness and Economic Crisis on Repayment Behaviour." *World Development* 31, December 2003, 2085–2114.

أوغندا

Beijuka, J., P. Mukhwana, and E. Kaffu. "Use of Financial Services Over Time in Uganda." July 2003.

Goodwin, R., T. Bruet, and A. Latortue. "Uganda Micro-finance Sector Effectiveness Review." Washington, D.C.: CGAP, October 2004.

Hudson, R. "An In-Depth Qualitative Assessment of the Ugandan Micro-finance Environment." 2003.

Johnson, S. "The Dynamics of Competition in Karatina's Financial Markets." Imp-Act Working Paper No. 9. Brighton: Institute of Development Studies, 2003.

McIntosh, C., A. de Janvry, and E. Sadoulet. "How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders." Draft paper. August 2004.

Ministry of Finance, "Planning and Economic Development. Poverty Eradication Action Plan." Kampala, Uganda, 1997.

———. "Medium Term Competitiveness Strategy for the Private Sector." Kampala, Uganda, 2000.

———. "Preliminary Analysis of the National Baseline Survey of Micro-finance Institutions in Uganda." Kampala, Uganda, 2002.

———. *The Strategic Plan for Expanding the Outreach and Capacity of Sustainable Micro-finance in Uganda*. Kampala, Uganda, October 2003.

———. "Uganda Capacity Building Framework," Kampala, Uganda, 2001.

Mutesasira, L., and E. Kaffu. "Competition Working for Customer: The Evolution of the Ugandan Microfinance Sector—A Longitudinal Study from December 2001 to March 2003." May 2003.

Mutesasira, L., H. Sempangi, D. Hulme, S. Rutherford, and A. N. G. Wright. "Use and Impact of Savings Services Among the Poor in Uganda." August 1998.

Obara, A. "Competition and Efficiency in MicroFinance: Uganda." Unpublished country study. Washington, D.C.: CGAP, 2005.

Wright, A. N. G., and L. Hansen. "Managing Multiple Micro-Loans: The Causes and Effects of Multiple Borrowing among Micro-finance Clients in Uganda." March 2002.

Wright, A. N. G., L. Mutesasira, H. Sempangi, D. Hulme, and S. Rutherford. "Drop-outs Among Ugandan Micro-finance Institutions." 1998.

Wright, A., and P. Rippey. "The Competitive Environment in Uganda: Implications for Microfinance Institutions and Their Clients." MicroSave, September 2003.